

**PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PEMBERI WARALABA  
APABILA TERJADI WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN OLEH  
PENERIMA WARALABA**



Disusun Dan Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Syarat-Syarat Guna  
Mencapai Derajat Sarjana Hukum Dalam Ilmu Hukum Pada Fakultas Hukum  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

Dandy Aristya Yudha  
C100 060 157

**FAKULTAS HUKUM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2010**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk sosial sekaligus makhluk ekonomi. Sepanjang hidupnya manusia selalu dihadapkan pada kebutuhan hidup yang semakin kompleks. Manusia akan selalu berupaya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun untuk memenuhi semua kebutuhan hidup merupakan sesuatu yang tidak mudah untuk dilakukan. Hal ini dikarenakan tidak semua orang memiliki kemampuan yang sama untuk menyediakan dana demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Sehingga dalam memenuhi kebutuhan hidupnya manusia selalu dihadapkan pada beberapa permasalahan guna mencapai kebutuhan hidupnya. Apalagi melihat kondisi ekonomi bangsa Indonesia dewasa ini yang tidak stabil, karena dampak dari krisis global dan juga banyak terjadi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) besar-besaran seperti yang ramai diberitakan di media elektronik maupun cetak. Adanya hal tersebut sudah tentu mengakibatkan bertambahnya daftar pengangguran di Indonesia, serta mempersempit peluang kerja bagi masyarakat.

Salah satu alternative yang diambil masyarakat guna mempertahankan hidupnya adalah melalui jalur wirausaha. Karena wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri, melalui wirausaha masyarakat akan mampu membuka peluang untuk dirinya sendiri dan

selain itu juga menarik keuntungan dari peluang yang tercipta tersebut. Bahkan dengan wirausaha dapat menciptakan peluang kerja bagi orang lain yang ada disekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk menjadi wirausahawan.

Banyak cara menjadi wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis sendiri atau membeli sistem bisnis yang sudah jadi. Masing-masing pilihan mempunyai kelebihan dan kekurangan. Mendirikan bisnis sendiri mempunyai kelebihan dalam hal pengaturan yang dapat disesuaikan dengan keinginan pemilik bisnis, sedangkan kekurangannya adalah sistem bisnis belum berjalan, pasar belum ada, sehingga sering terjadi bisnis baru dibangun akhirnya gagal. Membeli sistem bisnis yang sudah jadi mempunyai kelebihan bahwa sistem bisnis sudah tercipta dan siap pakai. Pembeli bisnis tinggal menjalankan saja didalam sistem yang sudah ada itu. Demikian pula dengan pasar juga sudah ada, sehingga pemilik bisnis tersebut tidak akan kesulitan dalam memasarkan produknya. Kelemahannya adalah pemilik modal tidak bebas dalam menentukan usahanya, karena semuanya tergantung kepada pihak yang dibeli bisnisnya. Namun membeli sistem bisnis yang sudah jadi ternyata lebih diminati oleh kalangan masyarakat yang ingin mencoba peruntungannya di dunia bisnis atau untuk pengusaha yang ingin melebarkan investasi bisnisnya. Membeli sistem bisnis yang sudah jadi disebut juga dengan system bisnis waralaba atau *franchise*.

Waralaba (*franchise*) adalah suatu kerjasama manufaktur atau penjualan antara pemilik *franchise* dan pembeli *franchise* atas dasar kontrak dan pembayaran royalty.<sup>1</sup> Kerjasama ini meliputi pemberian lisensi atau hak pakai oleh pemegang *franchise* yang memilikinama atau merek, gagasan, proses, formula, atau alat khusus ciptaannya kepada pihak pembeli *franchise* disertai dengan dukungan teknis dalam bentuk manajemen, pelatihan, promosi, dan sebagainya. Untuk itu pembeli *franchise* membayar hak pakai tersebut disertai royalty, yang pada umumnya merupakan persentase dari jumlah penjualan.<sup>2</sup>

Peraturan pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba dalam pasal 1 ayat 1 memberikan pengertian waralaba yaitu Hak khusus yang dimiliki orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. Sedangkan dalam ayat 2 memberi pengertian pemberi waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang memberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimilikinya kepada penerima waralaba dan pada ayat 3 penerima waralaba adalah orang perseorangan atau badan usaha yang diberikan hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan waralaba yang dimiliki pemberi waralaba.<sup>3</sup> Dari uraian tersebut maka waralaba merupakan suatu perjanjian yang tunduk

---

<sup>1</sup> ENI Ensiklopedia Nasional Indonesia

<sup>2</sup> Syahmin AK ; 207-208

<sup>3</sup> Peraturan pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, pasal 1

pada ketentuan umum mengenai perjanjian yang diatur dalam kitab undang-undang hukum perdata.

Dalam Undang Undang nomor 9 tahun 1995 tentang usaha kecil menyebutkan bahwa waralaba adalah salah satu pola kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah dan usaha besar.<sup>4</sup> Yang dimaksud kemitraan dalam pasal 1 ayat 1 peraturan pemerintah nomor 44 tahun 1997 adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dengan usaha menengah dan atau dengan usaha besar disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh usaha menengah dan atau usaha besar dengan memperhatikan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan yaitu dengan maksud sesuai pasal 7 ayat 1 yaitu untuk memperluas usahanya dengan cara memberi waralaba, memberikan kesempatan dan mendahulukan usaha kecil yang memiliki kemampuan untuk bertindak sebagai penerima waralaba untuk usaha yang bersangkutan.<sup>5</sup>

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk [tanah](#) dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas

---

<sup>4</sup> UU no 9 tahun 1995 tentang usaha kecil

<sup>5</sup> Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan, pasal 1 ayat 1 dan pasal 7 ayat 1

merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”<sup>6</sup>

Kriteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah)
3. Milik Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar
5. Berbentuk usaha orang perorangan , badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.<sup>7</sup>

Di Indonesia, jumlah UKM hingga 2005 mencapai 42,4 juta unit lebih.

Waralaba merupakan salah satu bentuk format bisnis dimana pihak pertama yang disebut *franchisor* memberikan hak kepada pihak kedua

---

<sup>6</sup> Keputusan Presiden RI no 99 tahun 1998

<sup>7</sup> UU no 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil

yang disebut *franchisee* untuk mendistribusikan barang/jasa dalam lingkup area geografis dan periode waktu tertentu mempergunakan merek, logo, dan sistem operasi yang dimiliki dan dikembangkan oleh *franchisor*. pemberian hak ini dituangkan dalam bentuk perjanjian waralaba (*franchise agreement*). Perjanjian waralaba adalah pada umumnya suatu perjanjian diantara seorang distributor dari sebuah produk atau jasa atau pemilik merk dagang atau hak cipta (*franchisor*). Dan penjual (*franchisee*) setuju untuk menjual produk dan jasa *Franchisor* atau berbisnis dibawah nama *franchisor*. Perjanjian merupakan hal yang fundamental dalam sebuah kerjasama yang dilakukan oleh para pihak yang mengkaitkan diri. Perjanjian waralaba tersebut merupakan salah satu aspek perlindungan hukum kepada para pihak dari itikad tidak baik dari pihak yang lain. Hal ini dikarenakan perjanjian dapat menjadi dasar hukum yang kuat untuk menegakkan perlindungan hukum bagi para pihak, terlebih jika terjadi sengketa dikemudian hari. Melalui perjanjian dapat diketahui pula mengenai posisi tanggung jawab dari masing-masing pihak. Jika salah satu pihak melanggar isi perjanjian maka pihak yang lain dapat menuntut pihak yang melanggar tersebut sesuai dengan hukum yang berlaku. Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan, ketentuan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh *franchisor* bagi para *franchisee*-nya. Perjanjian waralaba melibatkan kedua belah pihak yaitu *franchisee* (penerima waralaba) dan *franchisor* (pemberi waralaba) dan juga tercantum ketentuan berkaitan dengan hak dan kewajiban *franchisee*

dengan *franchisor*, misalnya hak territorial yang dimiliki *franchisee*, persyaratan lokasi, ketentuan pelatihan, biaya-biaya yang harus dibayarkan oleh *franchisee* kepada *franchisor*, ketentuan berkaitan dengan lama perjanjian waralaba serta perpanjangan dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara *franchisee* dengan *franchisor*. Kesuksesan perjanjian waralaba sangat ditentukan dari kerjasama yang sinergi, sehingga penting bagi kedua belah pihak mengetahui kedudukan dan tanggung jawabnya masing-masing, agar kerjasama tersebut dapat dilaksanakan dengan baik oleh kedua belah pihak yang bersangkutan.

Di Indonesia sendiri, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui lisensi. Perkembangan kedua dimulai tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu *franchisee* tidak sekedar menjadi penyalur, namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya. Tahun ketahun perkembangan bisnis waralaba semakin pesat, bahkan terjadinya krisis keuangan global yang melanda dunia agaknya tidak mempengaruhi eksistensi bisnis waralaba, padahal beberapa sektor bisnis di Indonesia diluar bisnis waralaba sudah mulai terkikis. Beberapa pengamat meyakini bahwa bisnis waralaba (*franchise*) akan tetap tumbuh di tahun 2010. Asumsi tersebut sangat beralasan, karena bercermin dari kejadian krisis moneter bisnis waralaba mengalami kenaikan sangat tajam. Dan tidak terpengaruh banyaknya pemutusan hubungan kerja dan pengangguran, malah berimbas mendorong bisnis *franchise* tumbuh



signifikan. *Franchise* atau waralaba pada hakikatnya merupakan strategi pemasaran yang bertujuan untuk memperluas jangkauan usaha untuk meningkatkan pangsa pasar atau penjualannya. Pemilik dari metode bisnis waralaba di sebut “*franchisor*” sedangkan pembeli yang berhak untuk menggunakan metode dari *franchisor* disebut “*franchisee*”. Pengembangan waralaba merupakan pengembangan Dari lisensi, tetapi pemberian lisensi ini tidak cukup sehingga dibutuhkan penyeragaman total yang tidak hanya dalam bentuk hak tetapi juga dalam bentuk kewajiban untuk mematuhi dan menjalankan segala dan setiap perintah yang diberikan lisensi tersebut.<sup>8</sup>

Agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki pada suatu Negara adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi pemilik waralaba maupun penerima waralaba. Karenanya, kita dapat melihat bahwa di Negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas waralabanya berkembang pesat, misalnya di Amerika Serikat dan Jepang. Tonggak kepastian hukum akan format waralaba di Indonesia dimulai pada tanggal 18 juni 1997 tentang waralaba. Peraturan pemerintah (PP) RI No. 16 Tahun 1997 tentang Waralaba. Peraturan Pemerintah tersebut sekarang sudah di cabut dan diganti dengan Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 tentang waralaba. Selanjutnya ketentuan-ketentuan lain yang mendukung adalah sebagai berikut : Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 31/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan

---

<sup>8</sup> [www.waralaba.com](http://www.waralaba.com)

Waralaba, UU No. 14 tahun 2001 tentang Paten, UU No. 15 tahun 2001 Tentang Merk, dan UU No. 30 tahun 2000 tentang Rahasia Dagang.<sup>9</sup>

Bisnis waralaba dapat dilihat dari beberapa aspek bidang usaha. Dibidang makanan atau restaurant antara lain ada KFC, Mac Donnal, Pizza Hut, Kebab Turki, Jogja Chicken, Dobbi, Jakarta-jakarta Fried Chicken, Ayam Bakar Wong Solo, dan lain sebagainya. Dibidang pendidikan antara lain EF, Neutron, Primagama, ILP, dan lain sebagainya. Lalu dibidang ritel antara lain Alfamart, Mitra, Indomart, Yomart, dan lain sebagainya. Kemudian yang tak kalah gencar adalah waralaba salon, karaoke, pusat kebugaran/ gym antara lain Jhony Andrean Salon, Inul Vista tempat karaoke, Klub Ade Rai, dan masih banyak lagi.

Waralaba dibidang makanan cepat saji (fast food) sekarang ini banyak digemari oleh kalangan pebisnis. Penulis ingin mengupas lebih dalam mengenai Perlindungan hukum kepada pihak *franchisor* jika terjadi ingkar janji atau wanprestasi dalam kontrak perjanjian yang mana perkembangan bisnis ini mengalami perkembangan begitu pesat. Dalam hal ini untuk lebih memfokuskan penelitian, maka penulis membahas tentang persoalan pelaksanaan perjanjian waralaba dan hambatan-hambatan yang di hadapi oleh *franchisee* dalam pelaksanaan perjanjian dan cara mengatasinya, kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba, serta Perlindungan hukum terhadap *franchisor* jika terjadi wanprestasi.

---

<sup>9</sup> [www.ramli31.blogspot.com](http://www.ramli31.blogspot.com)

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik menyusun skripsi dengan judul : “ PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP PEMBERI WARALABA APABILA TERJADI WANPRESTASI DALAM PERJANJIAN OLEH PENERIMA WARALABA ”

## B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan salah satu bagian yang sangat penting di dalam penelitian hukum maupun didalam ilmu-ilmu sosial lainnya. Pada dasarnya sebelum seorang penulis merumuskan judul suatu penelitian maka terlebih dahulu harus merumuskan masalahnya. Suatu masalah merupakan suatu proses yang mengalami halangan dalam di dalam mencapai tujuannya, halangan tersebut hendak di batasi, dan hal inilah yang antara lain menjadi tujuan suatu penelitian.

Rumusan masalah yang jelas dapat menghindari pengumpulan data yang tidak diperlukan peneliti sehingga penelitian akan lebih terfokus dan terarah pada tujuan yang akan dicapai. Rumusan masalah dapat memudahkan penulis dalam pengumpulan data, menyusun dan menganalisisnya sehingga penelitian dapat dilaksanakan secara mendalam sesuai dengan sasaran yang dikehendaki. Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka perumusan masalah yang akan dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana prosedur perjanjian waralaba?

2. Bagaimana kedudukan dan tanggung jawab para pihak dalam perjanjian waralaba?
3. Bagaimana perlindungan hukum terhadap *franchisor* jika terjadi wanprestasi dalam perjanjian?

### C. Tujuan Penelitian

Penelitian merupakan sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, baik dari segi teoritis maupun praktis. Penelitian merupakan bagian pokok dari ilmu pengetahuan yang bertujuan untuk lebih mengetahui dan lebih memperdalam segala segi kehidupan.<sup>10</sup>

Suatu penelitian harus mempunyai tujuan yang jelas, sehingga dengan adanya tujuan yang jelas tersebut dapat dicapai solusi atas masalah yang dihadapi saat ini. Tujuan penelitian dirumuskan secara deklaratif, dan merupakan pernyataan-pernyataan tentang apa yang hendak dicapai dengan penelitian tersebut. Setiap penelitian yang dilakukan baik oleh perorangan maupun kelompok pasti mempunyai tujuan, namun antara peneliti yang satu dengan yang lain pasti memiliki tujuan yang berbeda. Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tujuan Obyektif

---

<sup>10</sup> Soerjono Soekanto, Pengantar Penelitian Hukum 2006 : 3

Tujuan obyektif adalah tujuan penelitian yang berkaitan dengan target yang ingin dicapai sebagai solusi atas permasalahan yang dihadapi. Tujuan obyektif dari penelitian ini adalah :

- a. Mengetahui pelaksanaan perjanjian waralaba dari pihak franchisee dan apa hambatan-hambatan yang di alami dalam pelaksanaan perjanjian dan bagai mana mengatasinya.
- b. Mengetahui kedudukan dan tanggung jawab franchisee dalam perjanjian waralaba.
- c. Mengetahui Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Pemberi Waralaba jika terjadi wanprestasi.

## 2. Tujuan Subyektif

Tujuan subyektif adalah tujuan penelitian yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan perorangan, dalam hal ini adalah tujuan pribadi penulis dalam melakukan penelitian. Tujuan subyektif dari penelitian ini adalah :

- a. Memperoleh data sebagai bahan utama dalam penyusunan penulisan hukum, guna memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar kesarjanaan di bidang ilmu hukum pada Fakultas Hukum Universitas Muhammdiyah Surakarta.
- b. Memperdalam pemahaman dan pengetahuan tentang hukum perdata, khususnya mengenai hukum perjanjian dan hak kekayaan intelektual, di lihat dari segi kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba tersebut.

- c. Meningkatkan serta mendalami materi perkuliahan yang di peroleh di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta.

#### D. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian akan lebih berharga jika hasilnya memberikan manfaat yang positif bagi setiap orang yang menggunakannya. Besarnya manfaat positif yang diberikan menunjukkan nilai dan kualitas dari penelitian tersebut. Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

##### 1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis yaitu manfaat dari penulisan hukum ini yang berkaitan dengan pengembangan ilmu hukum. Manfaat teoritis dari penulisan ini adalah :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan ilmu pengetahuan serta pemikiran yang bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan hukum pada umumnya khususnya hukum perdata lebih khusus lagi hukum hukum perjanjian dan hak kekayaan intelektual.
- b. Mendalami teori-teori yang telah di peroleh penulis selama menjalani kuliah strata satu di Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta serta memberikan landasan untuk penelitian lebih lanjut.

- c. Hasil penelitian ini di harapkan dapat memperkaya literature dan referensi yang dapat dipergunakan sebagai bahan acuan bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan topik bahasan yang serupa dengan penelitian ini.

## 2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis yaitu manfaat dari penulisan hukum ini yang berkaitan dengan pemecahan masalah. Manfaat praktis dari penulisan ini sebagai berikut :

- a. Hasil penelitian ini dapat membantu penulis dalam memahami mengenai kedudukan dan tanggung jawab para pihak khususnya franchisee dalam perjanjian waralaba serta pelaksanaan dan mengetahui hambatan-hambatan dan juga cara penyelesaiannya.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pihak yang berwenang sebagai bahan membuat kebijakan yang berkaitan dengan Hukum Perjanjian, khususnya dalam hal kedudukan dan tanggung jawab bagi pihak dalam perjanjian waralaba.
- c. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat, khususnya para pelaku bisnis yang tertarik menjalankan bisnis waralaba, agar lebih cermat dalam melihat klasul-klasul yang akan diperjanjikan, sehingga perjanjian tersebut menguntungkan kedua belah pihak dengan kata lain tidak berat sebelah.

## E. Metode Penelitian

Metodologi menurut Soerjono Soekanto pada hakikatnya memberikan pedoman tentang cara-cara seorang ilmuwan mempelajari, menganalisa dan memahami lingkungan-lingkungan yang dihadapi. Metodologi merupakan suatu unsur yang mutlak harus ada di dalam penelitian dan pengembangan ilmu pengetahuan. Adapun peran metodologi dalam penelitian dan ilmu pengetahuan adalah<sup>11</sup> :

- a. Menambah kemampuan para ilmuwan untuk mengadakan atau melaksanakan penelitian secara lebih baik dan lengkap.
- b. Memberikan kemungkinan yang lebih besar untuk melakukan penelitian interdisipliner.
- c. Memberikan kemungkinan lebih besar untuk meneliti hal-hal yang belum diketahui.
- d. Memberikan pedoman mengorganisasikan serta mengintergrasikan pengetahuan mengenai masyarakat.

Metodologi merupakan faktor yang sangat penting dan mutlak ada dalam penelitian untuk memperoleh data yang lengkap dan relevan dengan penelitian yang diteliti. Baik tidaknya penelitian dapat dilihat dari ketepatan metodologi penelitian yang digunakan. Adapun metode penelitian yang digunakan sebagai berikut :

### 1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian empiris yang bersifat deskriptif, yaitu suatu penelitian yang berusaha mengidentifikasi hukum yang

---

<sup>11</sup> Soerjono Soekanto, *Op. Cit* : 6-7



terdapat dalam masyarakat dengan maksud untuk mengetahui gejala-gejala lainnya<sup>12</sup>

Jenis penelitian empiris adalah penelitian yang pada awalnya meneliti data sekunder, untuk kemudian dilanjutkan dengan penelitian terhadap data primer di lapangan, atau terhadap masyarakat.<sup>13</sup>

## 2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu suatu penelitian yang mengharuskan memberikan data sedetail mungkin tentang manusia, keadaan, atau gejala lainnya.

Sedangkan ditinjau dari metodenya, penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan melakukan pengumpulan data berupa kata-kata, gambar-gambar serta informasi verbal atau normative dan bukan dalam bentuk angka-angka.<sup>14</sup>

Penelitian ini mendeskripsikan secara lengkap, obyektif dan menyeluruh mengenai kedudukan dan tanggung jawab franchisee dalam perjanjian waralaba, kemudian pelaksanaan dari perjanjian waralaba oleh pihak franchisee, serta hambatan-hambatan yang dihadapi pihak franchisee dan cara mengatasinya dan menganalisisnya sehingga dapat diambil suatu kesimpulan yang bersifat umum.

## 3. Lokasi Penelitian

---

<sup>12</sup> *Ibid* : 10

<sup>13</sup> *Ibid* : 52

<sup>14</sup> Soerjono Soekanto, Op. Cit: 10

Penulis mengambil tempat penelitian di berbagai franchisee antara lain di Outlet Kebab Turki Baba Rafi cabang Surakarta, Dobbi Burger & Friedchicken cabang Klaten, dan lain sebagainya yang bersangkutan dengan masalah yang di teliti.

#### 4. Pendekatan Penelitian

Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan konseptual. Pendekatan konseptual adalah suatu pendekatan penelitian yang beranjak dari pandangan-pandangan dan doktrin-doktrin yang berkembang di dalam ilmu hukum. Pemahaman akan pandangan-pandangan dan doktrin tersebut merupakan sandaran bagi peneliti dalam membangun suatu argumentasi hukum dalam memecahkan isu yang dihadapi.<sup>15</sup>

#### 5. Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

##### a. Data Primer

merupakan data yang diperoleh langsung dari lapangan berupa penjelasan dan keterangan yang didapat dari pihak penerima waralaba (*franchisee*).

##### b. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari bahan pustaka, literature, makalah, majalah-majalah, brosur-brosur, maupun dari

---

<sup>15</sup> Peter Mahmud Marzuki, 2008 : 95

bahan-bahan di Internet yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

## 6. Sumber Data

Dalam suatu penelitian terdapat dua sumber data yaitu sumber data yaitu data primer dan sekunder :

### a. Sumber Data Primer

Berupa data yang dapat memberikan informasi secara langsung mengenai segala hal yang berkaitan dengan obyek penelitian.

### b. Sumber Data Sekunder

Bahan hukum sekunder dalam penelitian sebagai bahan pendukung dalam penelitian. Bahan hukum sekunder berasal dari bahan-bahan kepustakaan berupa buku-buku teks yang terkait, makalah, brosur-brosur, internet, dan lain-lain.

## 7. Teknik Pengumpulan Data

### a. Studi Lapangan

Penulis datang langsung ke lokasi penelitian dengan tujuan memperoleh data yang akurat, lengkap, dan valid dengan melakukan wawancara/ interview. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan Tanya jawab dengan responden atau informan. Jenis wawancara dalam penelitian ini merupakan wawancara tak terstruktur, wawancara tak terstruktur adalah wawancara yang bisa dikatakan pertanyaan dan jawabannya diserahkan atau berada pada

orang yang diwawancarai. Wawancara tak terstruktur bisa disebut juga wawancara mendalam, karena peneliti merasa tidak tahu apa yang belum diketahuinya. Kegiatan ini dilakukan dengan menentukan informan terlebih awal dahulu yang memiliki kriteria sebagai berikut:

- a) Memahami dan menguasai pokok permasalahan secara keseluruhan
- b) Terlibat dengan kegiatan yang diteliti
- c) Mempunyai waktu yang memadai untuk dimintai keterangan

#### b. Studi Kepustakaan

Menurut Soerjono Soekanto Study kepustakaan merupakan alat pengumpulan data yang dilakukan melalui data tertulis dengan jalan membaca, mengkaji, mempelajari bahan-bahan referensi yang berkaitan dengan materi untuk mendapatkan data sekunder.<sup>16</sup>

#### 8. Teknis Analisis Data

Data yang diambil dari studi kepustakaan disusun secara sistematis kemudian diseleksi untuk diklasifikasi menurut kualitas kebenarannya dengan menganalisis secara normatif guna menemukan jawaban permasalahan penelitian. Data yang diperoleh dari hasil penelitian lapangan dianalisis dan dihubungkan dengan teori-teori yang didapat dari studi kepustakaan sehingga dapat memberikan

---

<sup>16</sup> Soerjono Soekanto, Pengantar Penelitian Hukum, UI, Jakarta, 1981 : 22

uraian bersifat deskriptif kualitatif. Kemudian dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan dan diberikan saran.

#### F. Sistematika Penulisan Skripsi

Didalam penulisan skripsi ini penulis membagi pokok masalah secara terperinci dan dimengerti secara jelas, maka dibuat suatu sistematika secara garis besar yang terdiri dari beberapa bagian atau bab-bab yang susunannya sebagai berikut:

#### BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini, antara lain berisi:

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Perumusan Masalah
- C. Tujuan penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Metode Penelitian
- F. Sistematika Penulisan Skripsi

#### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- A. Tinjauan Umum Tentang Waralaba
  - 1. Pengertian Waralaba
  - 2. Jenis-Jenis Waralaba
  - 3. Karakteristik Bisnis waralaba
  - 4. Pengaturan Waralaba di Indonesia
  - 5. Hak dan Kewajiban Pemberi Waralaba Dan Penerima Waralaba.

#### B. Tinjauan Umum Tentang Perjanjian

1. Pengertian Perjanjian
2. Syarat Sahnya Perjanjian
3. Akibat Perjanjian
4. Berakhirnya Perjanjian

#### C. Tinjauan umum Tentang Perjanjian Waralaba

1. Pengertian Perjanjian Waralaba
2. Syarat Sahnya Perjanjian Waralaba
3. Unsur-Unsur Perjanjian Waralaba
4. Wanprestasi
5. Keadaan Memaksa
6. Hapusnya Perjanjian Waralaba

#### D. Tinjauan Umum Tentang Hak Kekayaan Intelektual

1. Pengetian Hak Kekayaan Intelektual
2. Penggolongan Hak Kekayaan Intelektual
3. Sifat Hak Kekayaan Intelektual

#### E. Tinjauan Umum Tentang Rahasia Dagang

1. Pengetian Rahasia Dagang
2. Ruang Lingkup Rahasia Dagang
3. Dasar Hukum Rahasia Dagang

### BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Tempat Penelitian

#### B. Pelaksanaan prosedur perjanjian waralaba

C. Kedudukan dan tanggung jawab *franchisee* dalam perjanjian waralaba.

D. Bentuk Perlindungan Hukum Bagi Pemberi Waralaba Jika Terjadi Wanprestasi

#### BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN